

Forprosjekt - utvikling av Maritim Service, Narvik



Eksisterer det et grunnlag for etablering av et eller flere selskap basert på maritime servicefunksjoner og ny forretningsutvikling?

Bedrifter i og rundt Narvik Havn bør kunne ha et potensiale for å tilby sine tjenester til skip som anløper havna. Narvik Havn er Norges største havne målt i tonnasje, og det er p.t. ikke tilbud om leveringer av hverken varer eller tjenester. Forprosjektet skal avdekke om det kan være et marked for å etablere et selskap basert på tilbud om maritime Servicefunksjoner

Innhold

Bakgrunn.....	2
1.0 Innledning	2
1.1 Generelt.....	2
1.2 Skipstrafikk Narvik.....	3
1.3 Utvikling	3
2.0 Mål	4
3.0 Marked	5
3.1 Teoretisk innfallsvinkel.....	5
3.2 Fra teori til praksis	8
3.3 «Maritim Service, Narvik»	9
3.4 Marked Bulkskip – Narvik.....	10
3.5 Andre markeder.....	13
3.6 Oppsummering.....	14
4.0 Veien videre	15
4.1 Hovedprosjekt Fase 1.....	16
4.2 Hovedprosjekt fase 2.....	16

Et prosjekt finansiert av:



Forprosjekt - utvikling av Maritim Service, Narvik

Eksisterer det et grunnlag for etablering av et eller flere selskap basert på maritime servicefunksjoner og ny forretningsutvikling?

1.0 Innledning

Narvik har en industri og et kompetansemiljø som kan dekke de fleste behov som måtte forefinnes ved skipsanløp. Imidlertid er det ikke lagt til rette for at denne kapasiteten får utvikle seg i dette markedet. Denne rapporten skal søke å belyse de muligheter som finnes.

1.1 Generelt

Narvik er en viktig havneby både for Norge, Europa og verden forøvrig. Som utlastingshavn for LKAB sine produkter og som endestasjon for Ofotbanen/Malmbanen er Narvik å regne med, både som bulk-, container og trafikkhavn.

Narvik Havn har i mars 2016 undertegnet avtale med Forsvarets Logistikkorganisasjon (FLO), som tilsier at Narvik er den havna i Nord-Norge som Forsvaret vil benytte og bygge opp under.

Lite er gjort for å utvikle maritime servicefunksjoner og enda mindre er gjort med tanke på ny forretningsutvikling.

Ser man på andre sammenlignbare byer, både i Norge men ikke minst i Europa, vil man oppdage at det er en levende industri rundt dette med betjening av skip og tilrettelegging av servicefunksjoner og tjenester.

For Narvik vil det være viktig å utvikle et konsept for å ivareta den besøkende flåte, spesielt i forhold til;

- Å utvikle et godt renommé
- Å øke verdiskapningen for landbasert industri og servicenæring, basert på eksisterende og ny skipstrafikk
- Å bygge kompetanse og nettverk i forhold til behov og beslutningstagere.

Bakgrunn

• • •

Siden 1902 har Narvik Havn vært den viktigste havna for utskipping av jernmalm fra LKAB's sine gruver i Nord Sverige. Årlig er det ca. 200 skipsanløp, som skiper ut 14 – 20 millioner tonn last årlig.

Disse skipene er den maritime livsnerven, og gjør at Narvik er Norges største tørrbulkhavn. I 2005 fikk Narvik Havn status som «Motorways of the Sea» -havn i EU systemet. I Norge er det kun Oslo har i tillegg har denne statusen.

Det knyttes liten verdiskaping til anløp i Nord Norske havner, utenom statlige og kommunale avgifter.

Prosjektet skal belyse om der kan finnes et grunnlag for etablering av ett eller flere selskaper basert på maritime servicefunksjoner og ny forretningsutvikling

1.2 Skipstrafikk Narvik

I overskuelig fremtid vil LKAB's virksomhet, med skipning av malm og mineraler være styrende for majoriteten av skipstrafikken til og fra Narvik.

Dette betyr skipsstørrelser fra grovt sett 50 – 250.000 dwt.

I tillegg kan årlig komme 15 – 25 turistskip, skip fra nærskipfarten, ved etablering av et lakseslakteri – ukjent antall brønnbåter og sist men ikke minst eventuelt skip fra Forsvaret, både ved årlige øvelser, men også ved transshipment av rullende materiell

1.3 Utvikling

Futurum AS, Maritimt Forum Nord og Narvik Havn KF ønsker å bidra til at målene om

- Å øke verdiskapningen for landbasert industri og servicenæring, basert på eksisterende og ny skipstrafikk
- Å bygge kompetanse og nettverk i forhold til behov og beslutningstagere

blir realisert, og har sammen bidratt til finansiering av forprosjektet.

Prosjektets eiere – Futurum AS, Maritimt Forum As og Narvik havn KF har engasjert Pole Position Logistics AS som prosjektleder. Se faktaboks denne side.

Initiativtagerne til prosjektet ønsker å utnytte denne kompetansen til å legge til rette for at en slik utvikling kan finne sted i Narvik

Statistikk

• • •



Statistisk sentralbyrå
Statistics Norway

Havnestatistikk. Godsmengde (tonn), etter havn, lastetype, tid og statistikkvariabel

	2012
	Total godsmengde
Narvik Havn KF	
Våt bulk	32 264
Torr bulk	19 361 291
Containere - lolo	150
Containere - roro	0
Roro selvgående	1 212
Roro ikke selvgående	0
Annet stykk gods	20 862

Svalbardbaserte Pole Position Logistics etablerer seg i kraftsenteret Narvik.

Fakta:

- Etablert i 2005, hovedkontor i Longyearbyen, 14 fast ansatte – med tilvarende antall sesongkontrakter
- Gasellebedrift i 2010
- Omsetter for cirka 52 mill (2015)
 - Skipsagenturvirksomheten med rundt 200 skipsanløp årlig
 - Leverer logistikkjenester ute i felt (isbjørnsikring/transport/guide)
 - Utfører «handling»-tjenester for Avinor
 - Utfører havnetjenester for Longyearbyen Havn
 - Leverer komplette logistikk-tjenester, fly/sjøl/bil/distribusjon –
- Logistikkpartner i forbindelse med den russiske aktiviteten på Barnebasen, 89 grader nord.

2.0 Mål

«Målet med forprosjektet er å identifisere mulige behov for utvikling av maritime produkter og tjenester knyttet til anløp av nasjonale og internasjonale skip i Narvik og Svalbard».

Vi ønsker – hvis det er et markedsmessig grunnlag for det – å profesjonalisere og utvikle de maritime tjenester som skal tilbys i Narvik.

Med den økte fokus som nå er på Arktis, er det naturlig at prosjektet tar ansvar og initiativ i forhold til utvikling/kompetanseoverføring fra Svalbard til Narvik og fra Narvik til Svalbard. Ikke minst blir dette aktualisert gjennom Maritimt Forum Nord DA og deres prosjekter Sar i Nor I og II og Arktisk Maritim Klynge.

Det er også en oppfatning og en myte, innen internasjonale rederier, at mer komplekse tjenester ikke er mulig å få utført i Narvik – denne myten ønsker vi - gjennom for- og hovedprosjekt - å avlive!

Gjennom en årrekke har den norske kronen styrket seg mot valutaene i våre viktigste samarbeidsland, og spesielt mot valutaene Euro og USD. Konsekvensen av dette er at norsk industri som er i konkurranse med utenlandske tilbydere, har fått en svekket konkurransekraft.

Dette har bidratt til at det har blitt etablert en sannhet, både lokalt, nasjonalt og internasjonalt om at det ikke er gunstig økonomisk å få utført maritime tjenester i Norge.

Fall i oljepris, lavere aktivitet oljeleting og dermed mindre behov for oljeserviceselskaper, har medført at arbeidsledigheten i Norge har økt, og kronekursen mot viktige valutaer som Euro og US dollar har svekket seg betydelig.

Dette vil etter vår mening gjøre det mer attraktivt å vurdere bruk av maritime tjenester i Narvik.

Om ikke annet – er det et mål å få avlivet eventuell myter om kompetanse, kapasitet og kostnader.

Konkurransekraft: (valuta i snitt over året)

2010:

Euro	8,00
USD	6,04
SEK	86,31
GBP	9,34

2013:

Euro	7,81
USD	5,87
SEK	90,22
GBP	9,19

2015:

Euro	8,95
USD	8,07
SEK	95,71
GBP	12,34

Valutasituasjonen har i 2016 vært uoversiktlig – som en følge av sammenbrudd i oljemarkedet, Brexit og usikkerhet rundt valg i USA og Frankrike.

Konkurransekraften for den norske krona svinger – men har blitt forbedret med rundt 15% siden nyttår

3.0 Marked

Svært få får anledning til å være alene i et marked, med mindre dette er regulert som monopol. Å være skipshandel/skips-maritim service er så langt unna monopolbegrepet som man kan komme. Skip med internasjonale seilinger vil ha tilbud om tjenesteytinger i nesten hvilken som helst havn de anløper.

Narvik, som en av Norges og Europas viktigste havnebyer har pr i dag ikke en etablert skipsservice/Maritim Service/skipshandel. Siste organiserte service mot «malmskipene» var forsyninger foretatt av Antonsen, Ankenes– rundt 1990. Denne butikken meldte oppbud p.g.a. at eier nådde sin aldersgrense – og ingen sto klar til å ta over.

Man skulle jo tro at andre da ville se muligheten. De skipene som kommer til Narvik, kommer til LKAB. I de siste årene har LKAB hatt fokus på utvikling av egen konkurransekraft og egen effektivitet. Man har derfor valgt å konsentrere seg om agentvirksomheten- d.v.s. få skipene inn og ut så raskt som mulig, slik at kai kan bli ledig til neste skip.

LKAB har på henvendelse fra prosjektet sagt seg interessert i å bidra til at industri- og servicebedriftene i og rundt Narvik kan få tilby tjenester til skip og rederi som anløper Narvik.

Dette er en viktig og god forutsetning for å kunne utvikle et tilbud innen skips- og maritim service og skipshandel i Narvik

3.1 Teoretisk innfallsvinkel

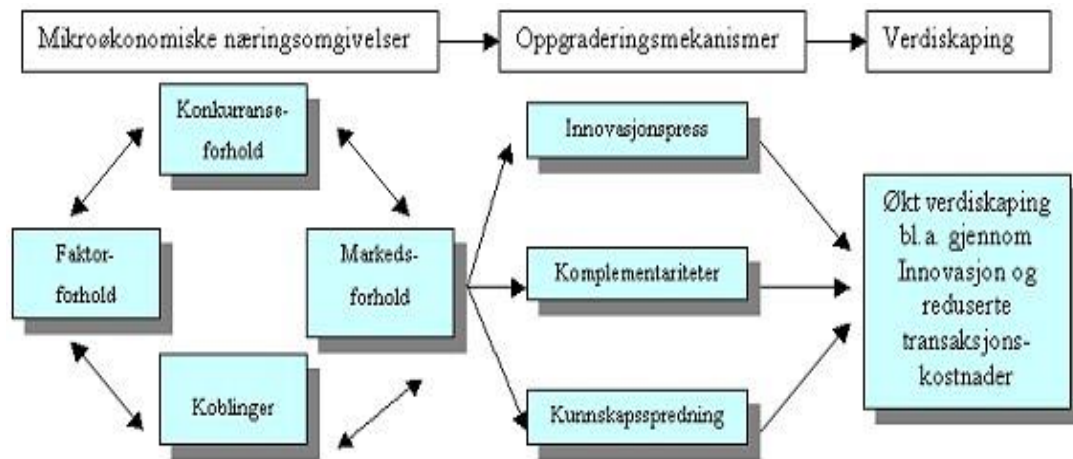
Etter 1972, da oljenæringen skjøt fart i Norge, og lønnsutviklingen med den, har fastlands Norge blitt stadig mindre konkurransedyktig ovenfor utlandet. Dette har ført til at varer og tjenester som kan suppleres andre steder enn i Norge – blir gjort – med fordel, andre steder.

Kollapsen i oljemarkedet har ført til at den norske krona har svekket seg mellom 10 og 45% mot valutaer som Euro og US dollar. En slik utvikling gjør det mer attraktivt å handle i Norge, og bør på sikt kunne bidra til økt sysselsetting og verdiskapning - i Norge!

Vi har som en teoretisk innfallsvinkel tatt utgangspunkt i M. Porters «diamant»¹ som viser økt verdiskapning bl.a gjennom innovasjon og reduserte transaksjonskostnader.

¹ "The Competitive Advantage of Nations" ; 1990

Figur 2: Porters "diamant" - næringsklynger og verdiskaping



Porter peker på at et kjennetegn i suksessrike næringer er at **veksten er selvforsterkende**.

Veksten drives frem av konkurranse, samarbeid, innovasjonspress og kunnskapsutvikling blant bedrifter innenfor ofte relativt små geografiske områder.

Markedsforhold

Egenskaper som eksempelvis størrelse og vekst er viktige for næringens utviklingsmuligheter. Det kreves **en kritisk mengde av markedsvolum** for å kunne realisere stordriftsfordeler, for eksempel i form av FOU- investeringer. Markedets størrelse har også betydning for at det etableres spesialiserte leverandører, da man i et større marked gis muligheter for å satse på nisjer som ellers ikke ville vært lønnsomme. Økt globalisering har bidratt til at mange markeder har blitt større ved at de har smeltet sammen over landegrensene. Dette har gjort det mulig å satse på meget spesialiserte produkter som ellers ikke ville vært lønnsomt å produsere.

Et annet viktig forhold er at det i markedet eksisterer krevende kunder og differensierte produkter. Med krevende kunder vil det tvinges frem markedsorienterte bedrifter som tilstreber en stadig bedre kundetilpasning og som dermed også oppnår en bedret konkurranseevne.

Dette er synlig innenfor den maritime næring. Den internasjonale konkurransen oppleves som beinhard av de fleste markedsaktørene. Bedrifter med en sterk internasjonal profil må forholde seg til skiftende kulturelle forhold og til politiske situasjoner som er langt fra stabile, og ofte konkurrerer de med verdensledende bedrifter. Alt dette krever en dyp forståelse for kjøpsatferd, distribusjonsmuligheter og konkurranseatferd.

Konkurranseforhold

Det er viktig at vi har bedrifter som konkurrerer om å inneha den beste kompetanse, teknologi og de beste løsningene. Dette vil øke konkurranseevnen til den enkelte bedrift. For å kunne stimulere til dette, trenger vi en aktiv konkurransepolitikk og bedrifter som er i stand til å definere strategier og gjennomføre operasjonelle tiltak i tråd med strategiene.

Konkurrentbegrepet må ikke defineres for snevert, idet "konkurranselvinden" kan blåse fra mange kanter. I Porters egen bransjeanalyse fra 1980, den etter hvert så kjente "5- Forces modellen", viser

han at bedriften ikke bare har konkurranse i form av rivalisering blant eksisterende bedrifter i bransjen, de som er mest lik en selv. Substitutter, potensielle nye aktører i bransjen, kunder og leverandører representerer også viktige konkurransekrefter.

Konkurransepresset fører ofte til at bedrifter i en bransje finner det fornuftig å samarbeide. Et eksempel på dette fra maritim næring er "The 17 Group of Norway".

Denne organisasjonen ble etablert på 1980- tallet av norske bedrifter som har det til felles at de leverer utstyr ombord i skip, alt fra bysseutstyr til kraner, intercom systemer osv. Gruppen samarbeider om kontrakter med redere og verft og har ansatt egne folk med kontor i Kina.

På bedriftsnivå er det avgjørende at det fokuseres på økt verdiskapning i alle ledd. Den totale verdiskapning foregår fra leverandør, gjennom hvert trinn i bedriften og helt til produktet er ute hos den endelige kunde. Ofte viser det seg at potensialet til økt verdiskapning er høyere ved bedring av organiseringen enn i en ytterligere rasjonaliser²ing i produkttilvirkningsprosessen.

Faktorforhold

Faktorforhold kan beskrives som tilgang på produksjonsfaktorer og inkluderer alt fra menneskelige ressurser til kapital og infrastruktur. Fordi mange ressurser, for eksempel naturressurser, er immobile, ble ofte næringsklynger etablert i områder der disse ressursene fantes. Utvikling av teknologi, ikke minst innen data, har bidratt til at mange verdiskapende aktiviteter kan frikoples fra tilvirkningen og foregå der arbeidskraften er mest avansert.

Andre typer av ressurser er ganske mobile og mange bedrifter velger å etablere seg der hvor det er tilgang på kvalifisert arbeidskraft. Ambisiøse mennesker trekkes til områder hvor de beste bedriftene finnes. Forsknings- og utdanningsinstitusjonene gjør ofte det samme. De hever kompetansen i disse områdene ytterligere, og gjør det enda mer interessant for nye bedrifter å etablere seg.

Koplinger

Med koplinger menes alle formelle og uformelle kontaktpunkter mellom bedrifter, individer og myndigheter. Den grunnleggende ideen er at jo flere koplinger som eksisterer, jo mer varierte disse er og jo flere aktører som inngår i dem, desto større blir kunnskapsspredningen. Det er i samspillet mellom kommersielle aktører at størstedelen av kunnskapsutviklingen skjer. Derfor er det viktig at det foruten i den vanlige forretningsvirksomhet også kan skapes broer av kunnskapsoverføring mellom bedrifter som ikke tidligere har samhandlet.

Kopling til andre relaterte næringer kan også vise seg å være av stor viktighet. Eksempel her kan være kunnskapsoverføringen som skjedde mellom tradisjonell maritim industri og oljeindustrien og som bidro til at norsk offshorevirksomhet utviklet seg såpass raskt.

² Ole Branstad og Are Branstad: Det regionale maritime Norge
Rapport for regionen Telemark, Vestfold og Buskerud

3.2 Fra teori til praksis

I Narvik har man ikke kommet spesielt langt i det som Porter kaller «Mikroøkonomiske næringsomgivelser». Sett fra utsiden – man har selskapene – men man har ikke evnet å se mot et felles marked. Kanskje kunne en ide om "The 15 Group of Narvik", vært interessant?

Narvik er på mange måter tuftet på malmselskapet LKAB, som utvinner sin malm i Kiruna/Gällivare og benytter kombinasjon bane/skip for transport til sine kunder i Europa og oversjøisk. LKAB sine konkurranse-muligheter i det globale markedet, bygger på at LKAB er et av verdens fremste logistikselskaper, både over og under jord.

I Narvik er utlastingskapasiteten økt til 28 millioner tonn/år, og det blir budsjettet med noen flere anløp av større skip

LKAB – som både kan og vil være linken til utvikling av et marked for maritim service i Narvik – er meget positive til at industrien i Narvik skal kunne få mulighet til å utvikle tilbud og markedsføre disse mot de rederier og skip som anløper konsernets anlegg i Narvik.

En oppegående og velfungerende Maritime Service i Narvik, vil også kunne ha en positiv effekt på LKAB, både i Narvik, Kiruna og Gällivare – slik at man på litt sikt vil kunne få en vinn-vinn effekt, gjennom kompetanseoppbygging aksens Narvik – Gällivare.

Med relativt små muligheter for mellomlagring i utskipningshavnene, er det viktig for LKAB å få store volumer i en så jevn flyt – som mulig, noe som medfører at det må være stor omløpshastighet på malm, jernbane-transporter og skip til/fra anlegget i Narvik.

LKAB i Narvik har p.t. 2 kaier der lasting av malm for eksport kan foregå, kai 5 og kai 7. I tillegg har man kai 3/ kai 4 som tar mindre skip med tilsatsvarer som skal opp til Kiruna. Selv med 2 lastekaier, er det vanlig at fueling av skip – ikke skjer i kai – men i rom sjø. Dette fordi kai operasjonen ved LKAB er definert som CORE business – og at man derfor ikke vil bidra til forstyrrende elementer.

Nettopp fueling vil kanskje være det letteste produktet å få til – i et fremtidig «Narvik Maritime Service». Dette produktet styres i dag av Narvik Havn KF, som utfører tjenesten på en

Handy size refers to a dry bulk carrier or an oil tanker with a capacity between 15,000 and 35,000 DWT. Sometimes they are used to refer vessels with dwt of up to 60,000, thus including [Handymax](#) and [Supramax](#) vessels under its category.

Panamax are the mid-sized cargo ships that are capable of passing through the lock chambers of the **Panama Canal** which are 1,050 ft. (320.04 m) in length, 110 ft. (33.53 m) in width, and 41.2 ft. (12.56 m) in depth. A **Panamax** shouldn't exceed the dimensional limit of 294,13 m (965 ft.) in length, 32,31 m (106 ft.) in width and 12,04 m (39.5 ft.) draught wise in order to easily and safely fit to the lock chambers and the height of the Bridge of Americas at Balboa. Panamax ships are in operation since the opening of the Panama Canal in 1914.

In 2009, the Panama Canal Authority published the dimensions for **New Panamax**. The authority has initiated the construction of the third lane of locks having bigger dimension of 427 m (1400 ft.) in length, 55m (180 ft.) in width and 18.3 m (60 ft.) in depth, in order to accommodate larger ships called **New Panamax**. **New Panamax** vessels with a cargo capacity of up to 13,000 TEU. The completion of new locks in 2014 is expected to double the tonnage capacity of the Panama Canal.

Capsize are large-sized **bulk carriers** and **tankers** typically above 150,000 deadweight tonnage (DWT). They are much bigger than [Panamax](#) and [Suezmax](#) vessels both in terms of draught size and DWT, and so they are categorized under [VLCC](#), [ULCC](#) and bulk carriers. Nowadays, Capsize vessels with a DWT of up to 400,000 DWT are being built to meet the demands for ultra-large bulk carriers.

god måte. Imidlertid blir det ingen utvikling, ei heller noen aktiv bearbeiding av leverandører, kunder etc.

For at vi skal kunne bringe oss til ønsket situasjon – der Narvik av markedet, blir oppfattet å ha et tilbud innen Maritim Service/Skipshandel – må vi definere hvilke produkter vi skal tilby på kort og lang sikt.



3.3 «Maritim Service, Narvik»

«Maritim Service, Narvik» er et arbeidsnavn på et eksisterende eller nytt selskap som skal jobbe inn mot de skipsanløp som meldes inn til Narvik. Selskapets kunder vil være internasjonale og nasjonale selskaper innen bulk / maritime og prosess /oppdrett

Narvik Havn KF har flere kaier som kan være aktuelle å benytte, f.eks. til skrog og propellvask. Her vil «Maritim Service Narvik» og Narvik Havn påse at alle lover og forordninger i forhold til miljø og utslipp – overholdes.

«Maritim Service, Narvik» skal jobbe etter modell entreprenør, der tilretteleggings –/ salgs og koordineringsfunksjonen, blir selskapets viktigste. Selskapet vil knytte til seg et antall spesialiserte leverandører innen f.eks.;

- Skrog- og propellvask
- Overflatebehandling,
- Dekk/Maskin
- SAR - redningsutstyr
- Sveisetjenester
- Data- teletjenester

A **point of contact (POC)** or **single point of contact (SPOC)** is a person or a department serving as the coordinator or focal point of information concerning an activity or program. A POC is used in many cases where information is time-sensitive and accuracy is important

wikipedia

What is a 'One-Stop Shop'?

A one-stop shop is a company or a location that offers a multitude of services to a client or a customer. The idea is to provide convenient and efficient service and also to create the opportunity for the company to sell more products to clients and customers.

Viktige parametre for suksess:

- Pris
- Punktlighet
- Sikkerhet
- Ledetid
- Tilgjengelighet
- Kapasitet

- Food Supply/transittvarer
 - *Alt av forbruksvarer og utstyr til cruise-, tank-, bulk-, offshore- og fiskeflåte, lokalt, nasjonalt og internasjonalt*
 - *Hvis det er noe vi ikke lagerfører, sørger vi for å skaffe til veie produktet gjennom vårt utstrakte kontaktnett*
- Kjemikalier
- Etc

Selskapet skal kunne levere en komplett jobb - gjennom ett enkelt kontaktpunkt.

3.4 Marked Bulkskip – Narvik

For prosjektet vil det være viktig å få en oversikt over hvem, hva, hvor og hvorfor hva angår innkjøp. Markedet for et selskap innenfor maritime service, vil i hovedsak kunne være de skip som anløper LKAB regelmessig eller nå og da.

Litt fakta:

Type	Antall anløp	
	2014	2015
2 Small	11	2
3 Handysize	30	12
4 Handymax	25	16
5 Supramax	20	29
6 Panamax	8	15
7 Capesize	110	87
8 VLBC	3	20
Totalsum	207	181

Tabellen viser en liten nedgang i skipsanløp fra 2014 til 2015 - også i forhold til gjennomsnittlig båtstørrelse. Utviklingen vedr. skipsstørrelse er litt usikker, men målet om utskipning av over 20 millioner tonn står fast – og det vil bety anløp av mellom 180 og 230 skip – avhengig av størrelse.

Flere av skipene som går på Narvik – har fast «turnus» - dvs at de har Narvik som fast lastested – og er innom LKABs utskipningsanlegg ca. 2 ganger pr. mnd.



«Weser Stahl» var malmbåt nummer 50.000 fra Narvik til markedene og siden 1903 har LKAB skipet ut 1,1 milliarder tonn med malm fra Narvik, og «Weser Stahl» er en av de faste «traverne»

Følgende skip er forsøkt intervjuet i undersøkelsen, enten gjennom fysisk besøk om bord i skipet – eller gjennom å besvare et spørreskjema:

- Weser Stahl
- Am Bremen
- Am Krakow
- M/V Anangel Trust
- M/V Anangel Fortune

Det har vist seg svært krevende å få svar fra skip, både på utsendt undersøkelse pr. mail og på å få tilgang til å komme om bord.

Prosjektet har gjennomført 2 skipsbesøk og 1 telefonisk kontakt med reder, begge aktivitetene basert på vedlagte spørreundersøkelse, se vedlegg 1.

Undersøkelsen er ingenlunde valid – men gir en pekepinn på hva som kan være mulig å få til.

Findings:

1. Anløpshavner kontinentet er oftest :
 - Bremen
 - Gent
 - Rotterdam
 - Dun Kirk.

Skip som går i fast trafikk – er gjerne ikke på oversjøiske tokt.
Europeiske land er i hovedsak destinasjon for malm fra LKAB, dog ligger ca. 30% av markedet utenfor Europa.

2. Både Supply/Reparasjoner utføres gjerne og oftest i Bremen og Rotterdam. Årsaken til dette er som oftest pris.

3. Hvilken besetning skipet har (hvor mannskapet kommer fra) kan være bestemmende for hvor man provianterer. Men ofte blir dette utført i Rotterdam (bla. pga. god tilgang på indiske, filippinske og andre lands butikker). Bunker fylles i begge de nevnte havner, men det bemerkes at Rotterdam er billigst.

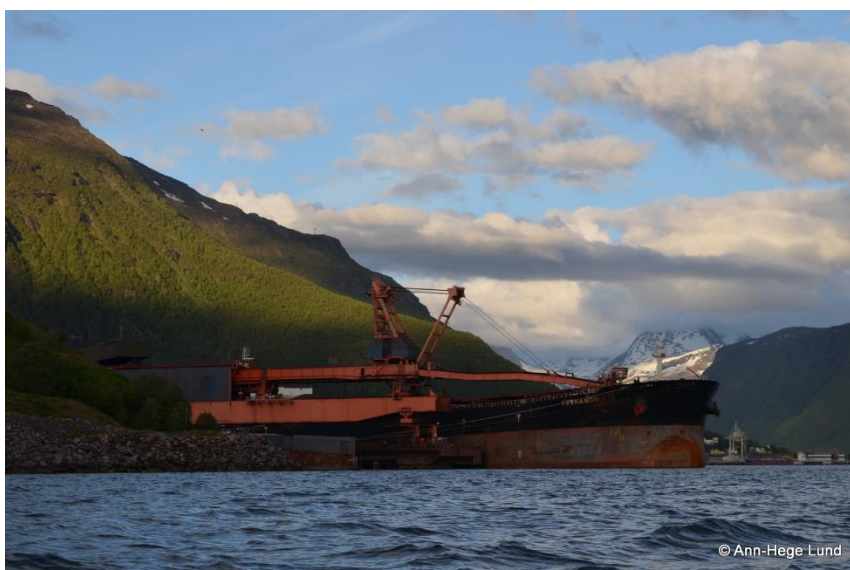
På spørsmål om hvorfor Narvik ikke benyttes ved supplering, forsyning og reparasjoner er svaret at man ikke har kunnskap om at dette er mulig, ei heller har noen fortalt at det både er spisskompetanse og en tverrfaglig kompetanse og kapasitet rett inn fra kaikant.

4. Skifte av Crew er ønskelig å få til i større utstrekning enn i dag.
Narvik regnes som en attraktiv havn å foreta crew-bytter på – p.g.a. forutsigbarhet i statlige systemer samt gode flyforbindelser world wide - via Oslo Gardermoen.
5. Planlagte Reparasjoner
Når skipet er i Asia – utføres reparasjoner i Kina
Når skipet er i Europa – utføres reparasjoner i Holland/Belgia/Tyskland

Valg foretas utelukkende p.g.a. pris

6. Beslutning om HVOR (hvilken havn) supply skal foregå?
Det som viser seg vanlig på de skip vi har besøkt og hatt kontakt med – er at skipet selv gjør innkjøp av forbruksmateriell, forsyninger, smøremidler/smøreolje og bunkers.
Større behovsdekning - bestemmes av rederiet.
7. Tilrettelegging i havn – d.v.s. at forhold som
 - a. Tilgjengelighet
 - b. Service
 - c. Riktig produkt
 - d. Riktig pris
 - e. o.sv.

Dette er svært viktig i en oppstartsfase.





«Levering bunkers til malmskip»

3.5 Andre markeder

Ved siden av de anløp som gjøres av malmskip ser vi også et voksende marked innen:

- Cruise skip
- Offshore/ rigg/ supply
- Forsvaret/FLO
- Oppdrett/Brønnbåter

Alle disse markedene har et potensiale, men har i vår undersøkelse ikke blitt viet oppmerksomhet. Disse segmentene er små, men kan på sikt bli interessante som suppleringer.

3.6 Oppsummering

Innenfor alle definerte segmenter kan man levere et tilbud i Narvik.

Den største utfordringen for å få til leveranser – er å fortelle markedet, d.v.s. rederier og nøkkelpersonell om bord i skipene, at det finnes gode muligheter for supply og service i Narvik.

Vi konkluderer med følgende:

Aktuelle tjenester å tilby

På kort sikt:

- ✓ Food Supply
- ✓ Fresh water
- ✓ Reservedeler
- ✓ Olje/smøreoljer
- ✓ Bunkers
- ✓ Crew-bytte

På mellomlang sikt:

- ✓ Skipsreparasjoner og vedlikehold
- ✓ Sludge og greywater
- ✓ Diving service
- ✓ Safety service
 - -Fire-fighting equipment
 - -Rescue equipment
- ✓ Navigation equipment, radars etc

På noe lengre sikt:

- ✓ Tank rens (tank cleaning)
- ✓ Skrogvask (Hull cleaning)

Markedets størrelse er fremdeles uklart – da de ca. 200 malmskip som anløper Narvik er å betrakte som et **internasjonalt marked** – selv om de anløper midt i Narvik.

Tilbydere av tjenester og service i Narvik skal konkurrere med tilbud og tjenester world wide, med etablerte priser, godt innarbeidede havner og servicebedrifter og ikke minst «den gode vane».

Arbeidet med både leverandører og skip, bekrefter at det er et marked.

Innkjøperne på skipene bekrefter også at pris er det altoverskyggende kriterium ved beslutning om innkjøp!

4.0 Veien videre

De skip vi har hatt kontakt med – understreker viktigheten av å komme i gang, og at det er viktig at både skip og rederier blir gjort kjent med hvilken service og tjenester som kan leveres i Narvik.

Prosjektet har i så måte vært i preliminær kontakt med lokale selskap i Narvik;

- Rema Distribunal
- TESS
- Verktøy og Maskin
- Hålogaland Ressursselskap
- Narvik Havn
- Heinzmann Automasjon
- Ofoten Mekaniske
- Taraldsvik Maskin AS
- Ballangen Mekaniske
- Pole Position Logistics
- Kikki Westrheim
- Andre

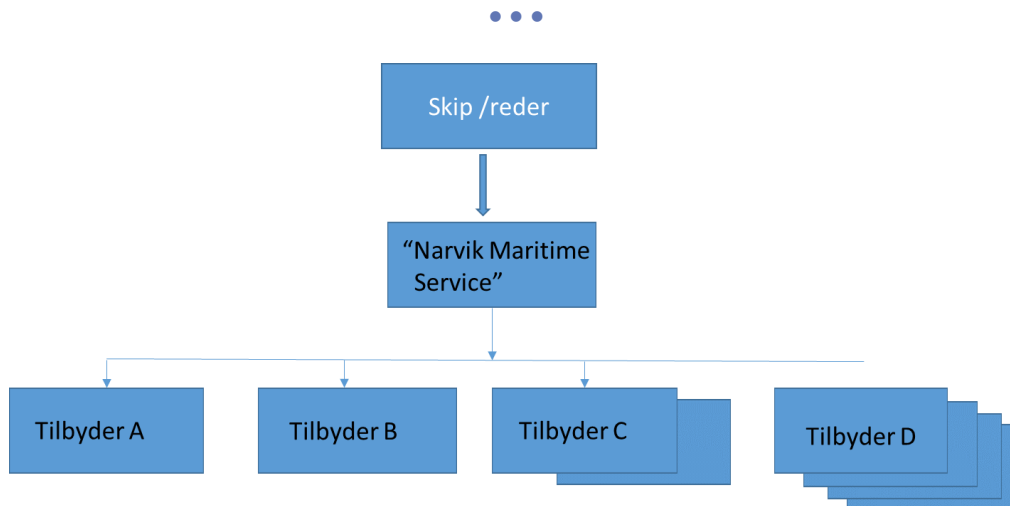
Og samtlige av disse er svært interessert i å være med å utvikle et marked og et nettverk

Andre bedrifter som kan være aktuelle – men som ikke er kontaktet er;

- Bjerkvik Tekniske Verksted
- Bukser og berging
- FUNN
- Byggtorget Mathisen & Mathisen
- NorEngros AS
- Kuraas AS
- A. Markussen AS
- JobZone
- Etc

Vi vil anbefale at et selskap som skal tilby Maritim Service på profesjonell basis, har en service 24/7 og at man etablerer en «One stop shop», der viktige parametere å tilfredsstille er:

- Pris
- Punktlighet
- Sikkerhet
- Ledetid
- Tilgjengelighet



All kontakt mellom reder og tilbyder skal kanaliseres gjennom Narvik Maritime Service, slik at man sikrer

1. Kvalitet
2. Service
3. Tilgjengelighet
4. Levering
5. Økonomi

4.1 Hovedprosjekt Fase 1

Vi foreslår følgende aktiviteter fase 1:

1. Informasjonsmøte vedr. planer til inviterte, interesserte bedrifter i Narvik
2. Interesserte selskaper danner nettverk
3. Utarbeide produktpresentasjon
4. Utarbeide plan for organisering
5. Iverksette markedsføring gjennom anbefalte kanaler – LKAB, Rederiforbundet mv

Fase 1, kan slik jeg ser det oppnå finansiering gjennom nettverksprogrammet til Innovasjon Norge. Man vil her kunne oppnå finansiering relatert til alle de nevnte punkter – inntil 50%

4.2 Hovedprosjekt fase 2

Aktivitet i fase 2 blir drift – her er det ikke mulig å oppnå offentlig støtte – men prosjektet bør nå være så modent at vi bør klare av dette – enten gjennom en nettverksavgift eller gjennom aktive salg!

Vedlegg

De viktigste argumenter for å velge å utføre supply/reparasjoner/service i utvalgte havner:

(1 ikke viktig – 5 meget viktig) :	1	2	3	4	5
Avgifter havn *	X				
Tilgang på kompetanse			X		
Tilgang på supply			X		
Tilgang på tjenester			X		
Tid til å gjøre jobben			X		
Pris**					X
Kvalitet					X

* (Havneavgiftene påvirker ikke hvor de gjør innkjøp)

** (Pris er alltid viktig)

Vi ser at havneavgifter ikke påvirker beslutning om HVOR man gjør sine innkjøp. Derimot er det viktig med:

- Tilgang på rett kompetanse
- Tilgang på kapasitet
- Tilgang på tjenester
- Tilgang på tid
- Kvalitet
- Pris

Alle disse elementene kan imøtekommes. Gitt at alle komponenter er lik – er det atter en gang pris som kan og vil være avgjørende.

Hvilke varer og tjenester kjøpes inn og hva er frekvensen på innkjøp?

	Rare	Often	Everytime
SHIP CHANDLER:		X	
Provisions, Cabin and Bonded stores Such as:			
- Dry,			✓
- Fresh,			✓
- Frozen			✓
- Beverages		✓	
- Non-food articles		✓	
- Paper	✓		
- Detergents	✓		
- Galley equipment	✓		
- Cleaning equipment	✓		
- Tax-Free	✓		
- etc.			
Kommentar:		De kjøper pr. i dag i Rotterdam og Bremen. Men de har ofte behov for påfyll.. De er i dag ofte i land og handler.	De ønsker å sende en forespørsel på varer og få tilsendt tilbud på det forespurte. Ut i fra tilbudet tar de avgjørelse om de skal kjøpe. Pris er viktig!
Catering Services	X		
Kommentar:		Eget kjøkken!! Med god kokk!	
Vaskeri	X	Vasker selv!	
Kommentar:		Har eget vaskeri ombord!	
DECK AND ENGINE STORES / CONSUMABLES		X	
Such as:			
- mooring rope	✓		
- wires	✓		

- marine paints - tools - electrical spares and instruments - etc.	✓ ✓	✓ Kan utmerket godt kjøpes i Narvik. Pris er viktig!	
- Lubricants and oil		X Kan utmerket godt kjøpes i Narvik. Pris er viktig!	
- Bunkering IF 40 – IF 240 MGO SDM		X Bunkrer ofte i Rotterdam og Bremen, men kan det leveres til en god pris i Narvik så bunkrer de her.	Kvaliteten på bunkers er ikke så viktig, Pris er viktig!
SHIP REPAIR AND MAINTENANCE Such as:		De har behov for service og vedlikeholdstjenester, men har ved forespørsel fått beskjed om at dette ikke fins i Narvik. Det er gjerne Teknisk inspektør i rederiet som tar beslutningene rundt alt med service og vedlikehold.	
Computer and ICT services			
Deck			
Engine, transmission and propeller work			
Mecanical work			
Turbo Service			
Machining, welding, and hydraulics			
Navigation Equipment (inkl. radar)		Ulike – men Furuno radar og navigasjon er registrert på flere	



Communication equipment			
Ships Electronic/Automation system		Ulike systemer , men flere har Ulstein (RR) maskinromsovervåkning/ automasjon	
Electrical installation			
Repair, generators, motors and transformers			
Classification societies (DNV-GL, Lloyds) Ship classification			
Logistics support			
SAFETY SERVICE: -Fire-fighting equipment -Rescue equipment		Kan være aktuelt, men krever sertifiserte leverandører	
OTHER SERVICES:			
Fresh water			X
Sludge and greywater		De leverer i Bremen eller Rotterdam, der pris inngår i havneavgift.	
Skip waste			X
Spareparts		Ordnes via Teknisk inspektør / rederi	
Tank cleaning	X		
Hull and propeller cleaning	X	PGa. seilingsmønster så har de ikke problem med groe på skutebunn.	
Diving services		X	

Velferdstjenester:

Kan være behov når de ligger lenge til ankers og de har besøk av familie om bord